Lugar/Comunidad	***Fecha***
Universidad del Trabajo Penonomé	30 de Noviembre de 2017

Moderador	***Relator***
Armando José Espino Cruz	Armando José Espino Cruz

Organización(es)/ Persona(s) Participantes
FUDIS, Armando José Espino Cruz y Claudio Castillo MEDUCA, Rosa Vergara, Supervisora Regional de Educación Coclé.

Participantes Cobre Panamá
Jaime Torrero, Coordinador de Programas Educativos

No. Total Participantes Comunitarios	***No. Total de Participantes Mujeres***	***No. Total de Participantes Hombres***
27	18	9

Agenda / Temas
Emprendimiento y desarrollo de negocios

Componente / Programa / Proyecto:

Asuntos Comunitarios / Escuelas Integrales / Emprendimiento.

Objetivos	Agenda
○ Conocer el estado del arte de la sociedad de la innovación y el conocimiento. ○ Identificar oportunidades de negocio. ○ Apoyar a los docentes a construir una oferta de valor clara. ○ Construir con los docentes modelos de negocio “Business Model Canvas”.	○ Sociedad de la innovación y el conocimiento. ○ Más allá de los productos, el propósito de las empresas. ○ Video 1. El efecto pulga. Mensaje: Rompe los límites que tú entorno te impone. ○ Video 2. Una escalera con propósito. ○ Video 3. Sublimotion “caso empresarial de gastronomía y entretenimiento”. ○ Video 4: Caso coca cola, propósito “destapar felicidad”. ○ Taller de propuesta de valor. ○ Taller de desarrollo empatía y descubrimiento de clientes. ○ Ejercicio uno: tríada del modelo de negocio (quién es el cliente, cuál es el problema, cuál es la solución). ○ Taller: El modelo de negocios. ✓ Cliente, propuesta de valor, canales de

		venta y relación con el cliente. ✓ Recursos, actividades y alianzas claves. ✓ Ingresos, estructura de costos. ○ Ejercicio 2: Modelo de negocio canvas. ○ Video 5: Negociando con tiburones.	

Notas

Resultados (Acuerdos/Compromisos/Pasos a Seguir)
Los resultados del taller fueron. ○ Los docentes adquirieron conocimientos sobre la sociedad de la innovación y el conocimiento y la 4ta revolución industrial, de allí la importancia de reaprender. ○ Los participantes lograron identificar oportunidades de negocio, explorando el contexto, las expectativas y frustraciones de potenciales clientes e idear nuevas soluciones para resolver los problemas identificados. ○ Desarrollo de 5 modelos de negocio de proximidad a la comunidad: Panadería y pastelería, bebida energética, restaurante, salón de belleza y cuidado infantil, batidos naturales.

Recomendaciones de Equipo Asuntos Comunitarios

Temas Emergentes (Favor de listar no más de tres temas emergentes de la reunión u evento)

Realizada por: Armando Espino
Cargo: Facilitador
Fecha: 30 de Noviembre de 2017.





Docentes identifican oportunidades de negocio explorando el contexto y los problemas de los clientes, en las imágenes presentan resultados del taller (perfil del cliente, problema y solución).

GERENCIA DE ASUNTOS COMUNITARIOS
MINUTA DE REUNIÓN





Los equipos de trabajo presentan modelos de negocio trabajados durante el taller.





Los docentes en un taller de corta duración logran aplicar la herramienta business model canvas, un diagrama del negocio que describe las bases sobre las cuales una empresa crea, proporciona y captura valor.